

МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 15 000 ГРН.

🔄 22 января
2017

📍 Город: [Одесса](#)

Возраст: 36 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Реклама, маркетинг, PR

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Умение вести переговоры, навыки продаж, навыки создания продающих текстов, навыки написания рекламных сценариев С ноября 2014 по октябрь 2015 г. Студия видеомаркетинга «Doodlevideo.me» Сценарист и менеджер по координации проектов 1.Написание сценариев для рекламных видеороликов под разные виды бизнеса; 2. Телефонные продажи; 3. Заключение сделок; С мая 2013 по июнь 2014 г. ООО Авиакомпания «Ютэйр -Украина» Экономист отдела казначейства (финансовый департамент) 1.Работа в системе Банк-Клиент и управление безналичными платежами авиакомпании; 2.Формирование реестров неоплаченных счетов; 3.Взаимодействие со всеми департаментами компании по оплатам контрагентам; 4.Подготовка необходимых документов для платежей; 5.Взаимодействие с банками по всем вопросам РКО; 6.Контроль, подготовка и передача документов в банк для закрытия валютного контроля; 7.Переговоры и переписка с контрагентами для обеспечения бесперебойной работы рейсов; 8.Ежедневная финансовая отчетность С мая 2011 по май 2013 г. Тренинговый центр Маргариты Мураховской , администратор центра 1.Организация групп на участие в тренингах центра (прямые и телефонные продажи); 2.Обслуживание Интернет -магазина (прием и обработка заказов, доведение до продажи); 3.Наполнение сайта (расписание тренингов, статьи, обновление блога, видео и фото); 4. Рассылка по базе подписчиков (создание и подбор продающих текстов, email маркетинг); 5.Продвижение группы в социальных сетях (подбор контента, обратная связь с подписчиками группы); 6.Организация групп на выездные тренинги за границу (продажа тура и тренинга, подбор тур. операторов, сбор документов и денежных средств, организация качественного отдыха в стране пребывания); 7.Написание пост-релизов о прошедших поездках; 8.Организация и полное сопровождение фестивалей центра; 9. Ведение финансовой отчетности по доходам и расходам центра. Достижения на занимаемой должности: Увеличение объема продаж центра в два раза С ноября 2008 г. по май 2011 г. ПАТ ВТБ Банк, ведущий менеджер отдела продаж розничных продуктов 1. Работа с физическими лицами по всем продуктам отдела розничного бизнеса (текущие счета, депозиты, пластиковые карты, денежные переводы, кредитование: ипотечное, автокредитование, потребительское кредитование). 2.Обеспечение эффективных продаж розничных банковских продуктов. 3.Привлечение, информационная поддержка и дальнейшее ведение клиентов. 4.Телефонные переговоры. Достижения на занимаемой должности: Эффективные продажи, как результат, один из лучших показателей Южного региона С июля 2007 г. по июль 2008 г. ООО КБ «СоцКом Банк», ведущий специалист отдела розничного бизнеса (менеджер по работе с VIP клиентами) 1.Организация продаж розничных банковских продуктов (пластиковые карты, депозиты и т.д.); 2.Сопровождение VIP клиентов по всем услугам банка; 3.Член Кредитного Комитета.(2005-2010 г.) Одесский Национальный Университет им. И. И. Мечникова, факультет «Институт инновационного и последипломного образования», специальность «Международные экономические отношения».Прошла обучение 'Бизнес с Китаем' (2014 г., 3 месяца); Прошла курс 'Создание рисованных видео' (2014 г., 2 месяца); Прошла обучение в Школе продаж Екатерины Кравец (менеджер по продажам) (2013 г., 2 месяца); Прошла курс обучения: «Навыки качественного сервиса и активных продаж. Техника телефонных переговоров» (2011 г., 5 дней); Окончила курсы бухгалтерского учета, программа 1С-8 версия (2006 г., 2 месяца)